

**En préambule, la  
délégation Force Ouvrière  
lit une déclaration  
reprenant ses différentes  
revendications.**

## **Evolutions proposées suite à la 1ère réunion :**

### **Prime CA**

Arrêt de la prime trimestrielle  
Privilégier la prime individuelle à la  
prime collective  
La prime collective s'ajoutant à la prime  
individuelle  
**Premier palier pour les objectifs à 98%**  
**Révision des valeurs de primes**  
**4 paliers d'objectifs : 98-100-105-115**

### **R 40-42-43-44-45**

#### **Propositions du 30/09**

Objectif Collectif et individuel  
Fréquence mensuelle  
4 paliers d'objectifs :  
100-105-110-115  
La prime individuelle est prépondérante  
par rapport à la collective  
La prime collective est versée si atteinte  
de l'objectif individuel  
La prime collective s'ajoute à l'individuelle  
Plafonné

#### **Prime CA Individuel / Collectif**

<b>CA Individuel</b>	<b>CA Collectif</b>
100% - 135€	100% - 30€
105% - 270€	105% - 50€
110% - 300€	110% - 80€
115% - 350€	115% - 100€

#### **Propositions du 7/10**

Objectif Collectif et individuel  
Fréquence mensuelle  
4 paliers d'objectifs : **98 -100-105-110**  
La prime individuelle est prépondérante par rapport à la collective  
La prime collective est versée si atteinte de l'objectif individuel  
La prime collective s'ajoute à l'individuelle  
Plafonné

#### **Prime CA Individuel / Collectif**

<b>CA Individuel</b>	<b>CA Collectif</b>
98% - 50€	98% - 10€
100% - 135€	100% - 30€
105% - 270€	105% - 60€
115% - 350€	115% - 100€

## Ordre du Jour

- Le calendrier
- Evolutions proposées suite à la réunion du 30 Septembre

## Le Calendrier

1ère réunion de négociation :  
⇒ 30 Septembre  
2ème réunion de négociation :  
⇒ 07 Octobre  
Proposition d'accord :  
⇒ 21 Octobre

## Représentants de la Direction

Stéphane Buron : DRS  
Jean Louis Trintignant : DRS  
Jean Frémont : Force de Vente



## Tableaux des résultats 2010

Prime Individuelle	%
<98	48%
98 -100	1%
100 - 105	3%
105 - 100	5%
110 -115	5%
> 115	38%

CA Collectif	%
< 98	51%
98 - 100	5%
100 - 105	10%
105 - 110	8%
110 - 115	6%
> 115	20

### Propositions d'Evolution- Prime PEM

- ⇒ Sur le PEM mise en place d'une prime unique sur le CA Collectif qui se substitue à toutes les autres primes
- ⇒ Développer le CA du PEM
- ⇒ **Pas d'obligation de faire des bons de vente**
- ⇒ **Premier palier pour les objectifs à 98%**
- ⇒ **4 Paliers d'objectifs 98 -100 -105 -115**

#### Propositions du 30/09/2011

Rayon : 41

Objectif Collectif  
Fréquence mensuelle  
4 paliers d'objectifs 100/105/110/115  
Plafonné

#### Prime CA /Collectif

100% - 450€  
105% - 500€  
110% - 600€  
115% - 700€

#### Propositions du 07/10/2011

Rayon : 41

Objectif Collectif  
Fréquence mensuelle  
4 paliers d'objectifs **98/100/105/115**  
Plafonné

#### Prime CA /Collectif

98% - 450€  
100% - 500€  
105% - 600€  
115% - 700€

### Question FO

La prime présentée est bien individuelle ou est-elle à partager au prorata du nombre des vendeurs ?

#### Réponse de la direction

L'objectif est bien collectif et la prime par vendeur, proratisée en fonction du taux d'affectation sur ce rayon.

### Question FO

La délégation relève que les vendeurs seront objectivés sur le chiffre total du rayon PEM et dénonce que la prime soit proratisée en fonction du temps de présence des vendeurs sur le rayon. Pour Force Ouvrière si 40% de temps de présence sur le rayon de tous les vendeurs « Blanc » représente 100% de chiffre d'affaires, ces vendeurs devraient être rémunérés sur les 100% du CA et non sur 40%.

#### Réponse de la direction

Les règles sont communes à tous les rayons et s'appliquent sur le rayon PEM comme sur les autres rayons. Les vendeurs seront donc rémunérés en fonction de leur taux d'affectation sur le rayon PEM.

## Proposition d'évolution—prime garantie

Mise en place de paliers d'objectifs de taux d'attache

Taux d'attache = nombre de garanties vendues par rapport au nombre de produits vendus

Une rémunération qui évolue en fonction de l'atteinte des paliers

La prime est calculée en fonction du % de CA de la garantie

**La prime se déclenche à la première vente**

**Révision des % de primes sur les paliers supérieurs**

Taux d'Attache Garanties	Objectif	Taux de REM	Objectif	Taux de REM	Objectif	Taux de REM	Objectif	Taux de REM
GEM	0%	1%	18%	2%	25%	6%	35%	8%
PEM	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
PHOTO	0%	1%	8%	2%	12%	6%	20%	8%
IMAGE	0%	1%	18%	2%	25%	6%	35%	8%
MICRO	0%	1%	10%	2%	17%	6%	30%	8%
RADIOTEL	0%	1%	5%	2%	8%	6%	10	8%

**Tableau des résultats en moyenne par rayon pour l'année 2010**

Taux d'attache Garanties	Résultats à Fin 2010
GEM	15.4%
PEM	1.9%
PHOTO	5.6%
IMAGE	15.2%
MICRO	7.4%
RADIOTEL	2.3%

### **Déclaration FO**

Notre organisation syndicale ne peut accepter les primes par paliers en remplacement des euros pièce sur les extensions de garantie. La délégation Force Ouvrière reste formellement opposée à ce type de grille tout en précisant que si la direction souhaite mettre un palier de motivation en plus de la grille actuelle en €pièce, elle n'y sera pas opposée. Force Ouvrière rappelle que les opérations promotionnelles, notamment sur le rayon télé, sur la fin d'année 2010 concernant les extensions de garantie sont à prendre en compte dans le calcul des résultats de l'année dernière.

### **Réponse de la direction**

La présentation est basée sur les chiffres réalisés l'année dernière. Aujourd'hui, les résultats économiques des hypermarchés ne sont pas bons. Le groupe renvoie l'ascenseur en investissant dans les hypermarchés. La négociation a pour objectif d'inciter les vendeurs à aller chercher la performance. Si Carrefour maintient un seuil de 4%, Carrefour va continuer à payer un seuil de performance, il faut trouver un juste milieu pour atteindre un équilibre, des marches de respiration.

### Remarque FO

L'accord, s'il y a, doit être basé sur un modèle « gagnant/gagnant ». Aujourd'hui sur 100 € de CA réalisés sur les extensions de garanties, Carrefour gagne 40€ et les vendeurs environ 4€. Demain pour les mêmes sommes gagnées par l'entreprise, vous proposez 1€, c'est-à-dire quatre fois moins. Nous sommes loin du modèle « gagnant/gagnant ».

### Réponse de la direction

La masse de prime a continué de progresser malgré la baisse des résultats.

### Question FO

Le vendeur se fait lui-même son salaire mais il convient de lui donner les moyens dignes de ce nom pour le faire.

### Réponse de la direction

Grâce à l'accord actuellement en place, le pouvoir d'achat des vendeurs a été maintenu voire amélioré malgré une perte de 500 millions d'euros depuis 2007.

### Remarque FO

Comme nous l'avons souvent dit, les prix des extensions de garanties chez Carrefour sont élevés par rapport à ceux pratiqués par la concurrence. Malgré ça, l'entreprise prévoit de rémunérer 4 fois moins ses vendeurs sur cet item. Cela ne nous est pas tolérable.

### Proposition d'évolution—prime Accessoires

Mise en place de paliers d'objectifs de taux d'attache

Taux d'attache = Nombre d'accessoires vendus par rapport au nombre de produits vendus

Une rémunération qui évolue en fonction de l'atteinte des paliers

La prime est calculée en fonction du % de CA des accessoires vendus

**La prime se déclenche à la première vente**

**Révision des primes sur les paliers supérieurs**

Taux d'At-tache Garanties	Objectif	Taux de REM	Objectif	Taux de REM	Objectif	Taux de REM	Objectif	Taux de REM
GEM	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
PEM	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
PHOTO	0%	0.5%	20%	1%	25%	3%	40%	6%
IMAGE	0%	0.5%	20%	1%	25%	3%	40%	6%
MICRO	0%	0.5%	34%	1%	40%	3%	60%	6%
RADIOTEL	0%	0.5%	6%	1%	20%	3%	40%	6%

**Tableau des résultats en moyenne par rayon pour l'année 2010**

Taux d'attache Accessoires	Résultats à fin 2010
GEM	0%
PEM	13.6%
PHOTO	20%
IMAGE	12.1%
MICRO	33.8%
RAIOTEL	6.3%

## Proposition d'évolution—prime Crédit

Mise en place de paliers d'objectifs de Taux de Recours à Crédit  
TRC : CA réalisé avec crédit par rapport en CA total (par vendeur)  
L'objectif de TRC tient compte du crédit gratuit (hors 3 et 4 fois sans frais)  
L'objectif du TRC est calculé sur le ou les rayons d'affectation du vendeur  
Une rémunération qui évolue en fonction de l'atteinte des paliers  
La prime est toujours calculée sur le % de CA réalisé avec crédit classique (avec intérêt)  
**La prime se déclenche à la première vente**  
**Révision des % de primes**  
**Suppression du palier objectif supérieur**

TRC	Objectif	REM	Objectif	REM	Objectif	REM
	0%	0.5%	10%	1%	15%	1.5%

### Tableau des résultats pour l'année 2010

TRC	Résultats Fin 2010
	7.2%

## Proposition d'évolution—prime d'ouverture Carte Pass

La prime est toujours calculée en fonction de CA réalisé le jour de l'ouverture de la CPU  
Mise en place de paliers d'objectifs de taux d'ouverture de carte  
Le taux d'ouverture de carte = Nombre de cartes ouvertes via les vendeurs/Nombre de cartes total du magasin  
L'objectif est global secteur EPCS  
Une rémunération qui évolue en fonction de l'atteinte des paliers  
Prime qui n'est plus corrélée à un financement  
**La prime se déclenche à la première vente**  
**Révision des % de primes**  
**Suppression du palier supérieur**

% Ouverture CPU	Objectif	Taux de REM	Objectif	Taux de REM	Objectif	Taux de REM
	0%	0.2%	22%	1%	25%	1.5%

### Tableau des résultats pour l'année 2010

% Ouverture de Cartes CPU	Résultats Fin 2010
	22.3%



## Proposition d'évolution—prime Radiotéléphonie

Passage du premier palier à 98% avec maintien des niveaux de rémunération actuelle  
Création d'un second palier à 110%  
Revalorisation de la prime « prépayé » sur le premier palier  
Intégration des nouveaux services FAI et Pay TV sur le rayon 45

REM Abonnement	Objectif	Taux de REM	Objectif	Taux de REM	Objectif	Taux de REM
Forfait	0%	2%	98%	5%	110%	7%
Cpte Bloqué	0%	1.5%	98%	4%	110%	5%
Prépayé	0%	1%	98%	2%	110%	3%
Renouvellement	0%	1%	98%	3%	110%	5%

### Remarque FO

Dans vos nouvelles propositions n'apparaît pas la partie prime locale est-ce un oubli ?

### Réponse de la direction

Nous restons sur la proposition du 30 septembre à savoir 100 € par mois et le développement de primes nationales.

### Question FO

Est-ce que les primes nationales concernent tous les rayons ?

### Réponse de la direction

Oui, tous les rayons seront concernés sauf le PEM.

### Remarque FO

La délégation note quelques avancées par rapport à la réunion du 30 septembre dernier mais maintient ses revendications. Nous souhaiterions que la trame de l'accord soit communiquée à chaque organisation syndicale représentative et demandons un engagement écrit concernant la mise en place de priorités nationales.

### Réponse de la direction (après une suspension de séance)

Sur la revendication d'un palier en dessous de 98%, la Direction explique que le but n'est pas de donner de la prime aux salariés qui n'en avaient pas auparavant et rappelle que la situation économique reste difficile.

Sur le maintien de la prime trimestrielle, l'entreprise souhaite voir disparaître cette prime dans la nouvelle grille au profit d'un cumul des primes sur le CA individuel et le CA collectif versées mensuellement. Par contre l'entreprise est prête à revoir sa position sur l'individuel et sur le collectif. Les deux primes s'additionnant compenseront la perte de la trimestrielle.

Sur la notion de palier pour les extensions de garanties, la Direction va refaire des simulations afin d'évaluer évoluer sur ce point.

Sur la Radiotéléphonie, la Direction propose d'étudier un pallier intermédiaire entre le 98% et le 110% mais ce nouveau palier serait financé sur le 98% et le 110%.

Les FAI seront rémunérés dans les ouvertures de lignes (abonnement forfait).

### **Remarque FO**

Nous ne souhaitons pas l'instauration d'un nouveau palier intermédiaire remettant en question le montant des primes des deux autres paliers.

FO renouvelle sa demande d'adapter le nombre de démonstrateurs au nombre de vendeurs Radiotéléphonie Carrefour. Il n'est pas tolérable de voir une douzaine, parfois plus, de démonstrateurs pour trois ou quatre vendeurs Carrefour. Dans de telles situations, les vendeurs Carrefour sont relégués à des tâches de manutention ou administratives, ce qui ne leur permet pas de développer leurs ventes d'accessoires et d'assurances sur lesquels ils sont intéressés, ainsi que l'entreprise d'ailleurs, contrairement aux démonstrateurs qui ont rempli leur mission en ouvrant une ligne auprès de leur opérateur respectif.

Force Ouvrière constate et soulève que la grille sur les primes liées au chiffre d'affaires ne tient pas compte de l'inflation.

### **Revendication FO**

La délégation renouvelle sa demande de lisser la prime locale à 150 € par mois et de maintenir le montant des commissions sur les extensions de garanties au moins au taux pratiqué ce jour tout en n'excluant pas la possibilité de créer un palier de motivation atteignable qui soit réellement rémunérateur!

La délégation demande aussi l'engagement par écrit de la création de priorités nationales.

Suite à la demande de FO concernant la trame du prochain accord, la direction informe qu'un projet d'accord nous sera communiqué avant le 21 Octobre, date de la prochaine réunion de négociation.

*Fin de la réunion*

La commission FO  
Vendeurs de Produits et de Services

Christine Raymond (Aix en Provence)  
Danièle Martinaud Battu (Soyaux)  
Martine St Cricq (Labège)  
Guy Bullot (Venette)